

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>		<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	
	DC	1-2	53	Automobilvertrieb / Zahl der Betriebe in 2002 reduziert	1-2 18
GVA / Interview mit Edwart Hengstenberg	KLK4	23-24	1	Bank / Kalkulationssoftware „Web KIM“	23-24 35
<b>LEITARTIKEL</b>				Banken-Reporting / Offene Informationspolitik zwischen Autohaus und Bank	23-24 38
Ausblick IAA 2003		17	3	Bankengespräche / Kommunikationsebene ordnen	6 42
Autoknick		3	3	Berufsbildung / Bundeskongress in Bad Wildungen	12 30
Bärbeißige Zeiten		4	3	Berufsbildung / Kfz-Mechatroniker	12 32
Die IAA 2003		16	3	Betriebswirtschaftliche Unternehmertage 2003	22 46
Die Sterne von Basel		7	3	BMW / Autohaus Kocher in Heidelberg nutzt die Formel 1	23-24 70
Frühlingsansichten		5	3	BMW Group / Chefdesigner Chris Bangle	23-24 19
Genf Connection		6	3	BMW / Neue Verträge, Margen, Standards	5 20
GVO / Differenzen Hersteller und Händler		12	3	Business-Tour / Mit Autohaus und CC-Bank nach Amerika	5 28
Horrorkino im Hirn		14-15	3	Call Center / Autohaus Käsmann, Mosbach	16 38
Konkurse 2003		23-24	3	Call-Center / Kundenzufriedenheitsnachfrage und Reklamationsmanagement	3 43
Margen		11	3	Car Activ-Gruppe / Zusammenschluß von 16 Mazda-Partnern	22 40
Messe / IAA 2003 - Fazit		18	3	CarGarantie / Neue Software für Garantie als Inhouse-Lösung	23-24 42
Mitarbeiter-Management		22	3	CC CarConsult / Online-Börse „Hotas“	1-2 34
Motivation führt zum Erfolg		20	3	CC-Bank / neue Kalkulationssoftware KosyfaWEB	23-24 41
Nach-GVO-Ära		19	3	CRM / mit Handel Kundenbeziehungen gestalten	10 26
Online Verkauf		10	3	Daewoo / Händler holten Nubira und Motivation persönlich ab	16 42
Prognose 2003		1-2	3	<b>AUTO HANDEL</b>	
Schwarzfahrer		21	3	Akquise / Gewerbliche Kunden als Wachstumspotential nutzen	7 44
Service -Ausrichtung		9	3	Aral / Forum „Zukunftssicherung im Kfz-Gewerbe“	19 48
Verkäufer-/ Werkstatt- u.a. Checks in Markenhandelsbetrieben		8	3	Audi / Autohaus Spieß in Duisburg	12 40
Zukunft der K+L Branche		13	3	Audi / Der neue A3	8 41
				Audi / Interview mit Dr. Manfred Fiedler	1-2 26
				Audi Service Betrieb / Autohaus Jepsen, Regensburg	12 36
				Audi Top 25/ Ehrung in Schloss Bergisch Gladbach	7 24
				Audi-VW / Automobilgruppe Niedersachsen	20 31
				Ausgleichsanspruch / Wie Sie Ihre Rechte durchsetzen	23-24 22
				Ausland / Autohandel in Kanada	3 32
				Aussichten / Händlerperspektiven 2003	1-2 10
				Auto Becker / 1 Jahr nach der Insolvenz	5 26
				Auto Staiger / Bilanz 2002	10 53
				Auto.T-Online / Interview mit Stefan J. Gaul	4 46
				Autoauktionen / AH Brüggemann, Mesum	17 62
				Autoauktionen / Auktionen im Netz	5 32
				Autohaus pulsSchlag	3 11
				Autohaus pulsSchlag	4 12
				Autohaus pulsSchlag	6 16
				Autohaus pulsSchlag	8 15
				Autohaus pulsSchlag	10 18
				Autohaus pulsSchlag	12 17
				Autohaus pulsSchlag	14-15 12
				Autohaus pulsSchlag	18 14
				Autohaus pulsSchlag	20 14
				AUTOHAUS-Motorradtour 2003	16 40
				Automeile / Sieben Investoren bauen in Düsseldorf	4 30
				Automobile Süd AG / Kooperation 15 VW- und Audi-Händler	19 24
				Automobiler Aschermittwoch 2003 in Abensberg	7 40
				EDV / Umfrage zu EDV-Vorgaben für Service Betriebe	18 64
				EDV / Controlling für Dealer-Management Systeme	8 53
				EDV / Finanzbuchhaltung im eigenen Haus	5 40
				EDV / Lohn und Gehaltsabrechnung	1-2 33
				EDV / neue VW-Software	4 49
				EDV / Software für Entlohnungssysteme im Verkauf	18 62
				EDV / Erdgas / AM-T in Türkheim	22 52
				EDV / Emnid-Studie / Finanzdienstleistungen beim Autokauf	13 44
				EDV / Entlohnung / neue Autohaus/Multipart Verkäufervergütungsstudie	12 18
				EDV / Erdgas / neue Verdienstmöglichkeiten	22 54
				Erdgas / erfolgreiche Verkaufskonzepte / AH Löffken in Köln	6 26
				EU-Experte / Vorsteuererstattung auf der Kippe	8 42
				EU-Importe / BvFK sieht weiter wachsenden Bedarf	23-24 49
				EU-Importe / Import-Händler EuroCar, Landshut	21 42
				EU-Vermittlungsrecht / Teil 1: Tipps für die Vermittlung von Neuwagen	21 32
				EU-Vermittlungsrecht / Teil 2: Tipps für Verträge	22 24

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>
Euroforum / GVO, Supermarktverkauf, Service, Familienbetrieb, Handlungsansätze	1-2 48	GW-Marketing, Teil 2/ richtige Präsenz in Online-Börsen	16 36
EurotaxSchwacke / F-Sax	19 42	GW-Platz / Acrylglasdächer	7 48
Restwertvorhersage-Index		GW-Verkauf / eigene Marke bilden	22 42
Event / Fachvorträge für Fuhrparkmanager	9 34	GW-Werbung / Print-Anzeigen sind nicht out	8 56
Event / Kinderfest	20 44	Händlerbefragung / Preiskampf im Automobilhandel und Incentives	10 36
Event / Köln Marathon 2003	21 47	Händlergruppen / GVO-Novelle bietet ein optimieren der Strukturen	4 32
Event / Seminare für Mitarbeiter	22 55	Händlerqualifizierungsoffensive / Fiat AH	17 84
Event / Testfahrt mit VW Touareg	7 74	Blöbaum, Bad Oeynhausen	
Event / Tipps zur Neukundengewinnung und Stammkundenpflege	14-15 20	Händlerrecht / Interview mit Dr. Christian Genzow	1-2 16
Event-Marketing	22 32	Händlerstandards / Audit-Hürde der Hersteller überwinden	23-24 24
Expansion / Opel Staiger eröffnet Honda-Autohaus	3 48	Hersteller auf der IAA	16 17
Fahrsicherheitstraining	17 71	Homepage-Trophy 2003/2004	19 26
Fahrzeugvermittlung / Unabhängige Plattform für Neu- und EU-Fahrzeuge	21 40	Hyundai / Neue GW-Marke „Gecheckt & Perfekt“	8 34
FFS und Nürnberger-Garanta / Zusammenarbeit	23-24 35	Hyundai / Schulungen und neue CI für ein verbessertes Händlernetz	14-15 54
Fiat / europaweite Händler-Qualifizierung	11 19	Im freien Handel erfolgreich sein	5 74
Fiat vertreibt Stilo über Tchibo	22 23	Inhouse Marketing / Loyalisierung von Kunden und Mitarbeitern	11 44
Finanzdienstleister / Steigende Marktanteile für 2003	1-2 24	Insolvenz / 2003 10% mehr Insolvenzeröffnungen	23-24 28
Finanzierung / Ratingeinstufung optimieren	13 27	Insolvenz, Teil 1 / Unternehmenskrise erkennen	22 26
Finanzkennzahlen Geschäftsjahr 2002	3 12	Insolvenz, Teil 2 / Reaktionsmöglichkeiten in der Unternehmenskrise	23-24 26
Firmenportrait / AH Zimpel & Franke, Zwickau	11 32	Internet / Autoscout24	19 49
Firmenportrait / Fiat AH Ruprecht, Sigmaringen	20 46	Internet / Das Auktionshaus ebay	5 30
Firmenportrait / Ford AH Am Meßplatz, Südhessen	3 34	Internet / Studie zur Internetnutzung der Händler	19 22
Firmenportrait / Lueg Center Mühlheim	17 58	Interview mit Helmut H. Lederer	17 64
Firmenportrait / Mazda AH Czerwinsky, Landshut	17 56	Jaguar und Land Rover / Professionalisierung der Händlernetze	17 88
Firmenportrait / Toyota-Lexus AH Ahrens, Hannover	7 54	Jahresrückblick 2003	23-24 16
Flottenverkäufer / Schulungen für Großkundenverkäufer	9 30	Japan / Mehrmarken-Handel als Vorbild für Deutschland	7 42
Ford / Interview Bernhard Mattes	5 24	Jubiläum / 75 Jahre Stuttgarter Schwabengarage AG	13 40
Ford / Mohag feiert Jubiläum	1-2 49	Kongress / 12. Autohaus-Sommerakademie in Mecklenburg	18 45
Ford / Neues Service-Zentrum für AH Strunk, Köln	16 70	Kongress / 2. Autohaus GW-Kongress in Hannover	23-24 12
Ford, Opel, Nissan / 3 Marken im AH Aventi, Bamberg	17 54	Kongress / 3. Autohaus-DEKRA-Kongress in Göttingen	12 14
Freier Handel / Autohaus Brüggemann, Rheine-Mesum	21 44	Kooperation / BMW Reisacher, Memmingen und United Auto Group	8 44
Fuhrpark-Management / Optimierung im Vorführwagen- und Dienstwagenbereich	12 46	Kulanz, Teil 1 / Erfolgskriterium oder notwendiges Übel?	3 38
Fusion / VW und Audi Holding Dresden	17 66	Kundenbindung / Auto-Scholz, Bamberg	18 48
Gebrauchtwagen / Marketing Tipps	3 46	Management / Audi bietet Unternehmernachfolgerprogramm an	7 28
GMAC Bank / Interview mit Dr. Ratz	23-24 36	Margenpolitik	11 16
GMAC Bank / Interview mit Reiner Knippschild	18 56	Markenmonitor 2003 / Händler sind zufriedener	8 24
GTÜ / Interview mit GF Dietmar Schneider	1-2 45	Markenwechsel / Kia-Autohaus in Köln wird zu Audi	22 60
GVO / Ende der Übergangsfrist	18 15	Marketing / Kundenzeitschriften zur Imageförderung und Kundenbindung	21 36
GVO / Interview mit Dr. Jürgen Creutzig	4 16	Marktanalyse / Helwig Schmitt GmbH	17 78
GVO / Interview mit Dr. Jürgen Creutzig	13 17	Mazda / „autoaktiv nord“, mit 13 Händlern gegründet	20 30
GVO Kongress	20 22	Mazda / Koch-Gruppe Berlin ist größter Mazda-Händler Deutschlands	8 46
GVO / Stellungnahme von Dr. Jürgen Creutzig	17 24	Mazda / Wirtschaftsraumkonzept soll Marke stärken	18 52
GVO / Übergangsfrist abgelaufen	20 16	MB Auto Group / Die Erfolgsrezepte von Prof. Jürgen Hubbert	4 51
GVO / Webfair / internetbasierte Auditierung der Hersteller-Standards	13 28	MB-Jahreswagen / Erfolgreich ohne Markenvertrag	3 30
GW -Aufbereitung	8 32		
GW-Börsen / fzg-boerse online	22 44		
GW-Börsen / Gebrauchtwagen.de	11 42		
GW-Börsen weiter auf dem Vormarsch	9 46		
GW-Garantie / AH Humborg, Bad Driburg + Multipart Garantie	4 38		

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>
Mehrmarkenhändler	1-2 38	Volvo / Interview mit Uwe Brosette	5 22
Mercedes / T-Modell der E-Klasse	6 58	VW-Service-Marketing-Preis 2002 / Autocentrum	6 40
Mitsubishi / Off-Road „Ralliart-Trophy“	19 57	Fischer, Jena	
Motivation / Ausgleich zwischen Körper, Geist und Seele finden	14-15 18	Weller Gruppe / Bilanz 2002	8 40
Multi-Franchising, Teil 1 / Betriebstypen des Mehrmarkenhandels	22 12	Weller-Gruppe / Neues VW-Zentrum in Reutlingen	22 34
Multi-Franchising, Teil 2 / geeignete Zweitmarken für den Mehrmarkenhandel	23-24 20	Weller-Gruppe / Übernahme VW-Zentrum in Reutlingen	17 92
Multifranchise-Dealer / Portrait Helmut Peter	23-24 58	Werksauslieferung / Konkurrenz für Händler	4 18
Multipart / Vergütungsstudie Teil 1: EDV-gestützte Entlohnungssysteme	13 20	Werte / Vortrag von Dieter Berens	3 28
Multipart / Vergütungsstudie Teil 2: neue Entlohnungssysteme	14-15 55	Wettbewerb / Die 15 besten Dialogannahmen	13 12
Neubau / BMW Autohaus Stadel, Heilbronn	12 44	Wirtschaftskonjunktur 2003	1-2 12
Neubau / Mercedes-Benz München	1-2 42	ZDK / Bilanz 2002 mit Rückgang in fast allen Geschäftsbereichen	7 30
Neuer Vertrieb / Handel sieht nicht nur Chancen	3 27	ZDK / Interview mit GF Ingo Meyer	8 28
Online / Einkaufsdatenbank für NW in Planung	11 43	Zusammenschluss / Renault Aventi Automobile AG	6 24
Online / Marketing- und Produktoffensive bei Autoscout 24	6 56	<b>AUTO WIRTSCHAFT</b>	
Online / richtiges Suchmaschinen-Marketing	11 40	Alfa Romeo / Common-Rail	1-2 46
Online / Umfrage GW-Börsen	4 44	Audi / Interview mit Dr. Georg Flandorfer	16 14
Opel / Geprüfter Serviceberater	19 50	Audi / Interview mit Heinz-Hermann Nagel	18 26
Personal / Die Potenzialanalyse	23-24 56	Autobanken / Zusammenschluß der wichtigsten Herstellerbanken	19 55
Personal / geprüfter Automobilverkäufer	8 26	Automarxx / Verhältnis von Image zu Restwert und Produktqualität	8 36
Personal / richtiges Anforderungsprofil für gezielte Bewerberauswahl	8 30	Automobildesign / Interview mit Prof. Rolf Czerwinski	18 36
Perspektiven 2003	3 17	AVAG Holding / Bestes Geschäftsjahr seit der Gründung	6 32
Portrait Autopark Hackerott	14-15 34	AVIS / positive Bilanz 2002	7 63
Preispolitik, Teil 1 / die richtige Strategie	22 16	Banken / CreditPlus Bank AG	4 34
QM-Software / BMW Autohaus Würzburg	5 34		
Quelle / Der Golf V aus dem Versandhaus	19 16	Banken / Opel Bank wird Geschäftsbereich der GMAC Bank	6 46
Quelle / Verkauf des Golf V mit 10 % Rabatt	20 18		
Rating / Toyota Autohaus, Chemnitz	19 56	BCA Autoaktionen / Interview mit Peter Dietrich	21 38
Re-Importe / Vorteile für den Markenhandel	11 28	BDK / idealer Partner des Handels	13 46
Renault Nissan / Projekt „Argos“	10 34	BMW / Interview mit Ludwig Willisch	23-24 30
Rolls-Royce / Hammer-Gruppe, Köln	16 44	BMW / weltgrößtes GW-Zentrum in München eröffnet	12 34
Saab NL Hamburg / Kroymans Corporation	14-15 36	BP / Marken-Strategie 2003	9 42
Scuderia Hanseat / Internationaler Sportfahrerlehrgang auf dem Nürburgring	18 57	CarGarantie / Juniortreffen	19 62
Servicevertrag / Ablauf und Tipps zur Auditierung	13 30	CarGarantie / mehr Kundenbindung im Handel	4 36
Smart - Quelle / gegen Rabattschleuderei	21 14	Castrol / Interview mit Bernd Alvers	23-24 34
Studie / Verkäufer-Entlohnungssysteme	7 52	CC-Bank / Übersicht Produktportfolio	6 44
Studie zur Kundenorientierung, Teil 1	19 41	CC-Bank / Wachstum fortgesetzt	16 43
Studie zur Kundenorientierung, Teil 2	22 38	CC-Bank / Wachstum in allen Geschäftsbereichen	10 51
Taxi-Verkauf / werbewirksames Geschäft	11 46	Citroen / Der neue C2	20 33
Tokio Motorshow 2003	21 13	Citroen / Der neue Pluriel	13 47
Toyota / der neue Avensis	7 53	Daewoo / Der neue Nubira soll Händler anlocken	14-15 42
TÜV / Werkstatt-Tests	13 23	Daewoo / Interview mit Günter Sommerlad	18 28
Umfrage / Expertenbefragung zu den neuen Baustandards	7 46	Daewoo / Interview mit Thomas Schröder und Peter Hoffmann	4 42
Umweltschutz / Zertifikat für MB AH, Würzburg/Schweinfurt	21 52	Daihatsu / Der neue Cuore	9 51
Verkauf / alle Potenziale ausschöpfen	5 38	DaimlerChrysler / Eröffnung Motormeile Eching	11 30
Verkauf / Betriebswirtschaftliche Kompetenz überzeugt	3 44	DaimlerChrysler / Interview mit Eckhard L. Panka	7 26
Verkauf / Routine ist bequem, aber gefährlich	3 14	DaimlerChrysler / Interview mit Prof. Jürgen Hubbert	20 24
Vertragshandel 2010 / Interview mit Peter Otto, Roland Berger	14-15 14	DaimlerChrysler / Interview mit Walter Missing	17 52
Vertrieboptimierung / International Car Distribution Programme	3 40	DaimlerChrysler / Service-Gipfel 2003	11 20
Vertriebssteuerung / Software-Unterstützung für Verkaufsprozesse im AH	4 48	Dekra / Dienstleistungsportfolio optioniert	12 52
		Einkaufsfinanzierung / Sicherung der Liquidität	19 52
		Essen Motor Show 2003 / Fahrzeugveredelung	23-24 14

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>
EU-Neuzulassungen / 1.Quartal 2003	11 36	KÜS / Expansion	20 52
EU-Neuzulassungen / 2.Quartal 2003	16 32	KÜS / Steigerung des Marktanteils in 2003	7 80
EU-Neuzulassungen / 3.Quartal 2003	22 30	geplant	
EU-Neuzulassungen / Zusammenfassung 2002	3 10	Kulanz, Teil 2 / Kundenerfahrungen und -erwartungen	6 48
Europcar / Verdopplung Vorsteuergewinn 2002	7 61	Kundenorientierung / Studie sieht noch	19 40
EurotaxGlass's / 2003 Wachstum von 20% erwartet	10 58	Verbesserungspotenziale	
EurotaxSchwacke / Umstrukturierung	6 34	Lexus / Der neue RX 300	12 29
FFS / Online-Abwicklung und Automatisierung	9 53	Lexus / umfassendes GW-Programm zur Absatzsicherung	9 44
Fiat / 3. Generation des Punto	12 39	Marketing / effektive Autowerbung	19 18
Fiat / Der neue Panda	18 35	Maserati / Händlersuche in Deutschland	11 45
Fiat / Gruppe sucht neue Händler	6 20	Master Lease / Abverkauf von jungen GW	9 33
Fiat / Modelle und Vertriebsansätze	4 29	Master Lease / GW-Leasing im Full-Service	20 41
Flottenmarkt / aktuelle Marktdaten	12 12	Mazda / Umsetzung des	11 26
Flottenmarkt / Einbruch des Pkw-Markts 2002	9 28	Gebrauchtwagenkonzepts	
Flottenmarkt / Hersteller expandieren	21 26	Mercedes-Benz / Eröffnung der neuen NL München	14-15 30
Flottenmarkt / Importeure wollen Absatz steigern	20 38	Messe / 34. Techno-Warenbörse in Mainz	7 86
Flottenmarkt / Neuzulassungen Januar-August 2003	20 36	Messe / AMI 2003 in Leipzig	8 20
Ford Bank / eigene Versicherung für Händler	17 70	Messe / Autosalon Genf litt unter schwachem Anzeigenmarkt	6 12
Ford / Händler setzen auf Kooperationen	7 60	Messe / IAA 2003 - Auto-Online-Börsen	17 50
Fuhrparkmanagement / DC Services Fleet Management	10 48	Messe / IAA 2003 - EDV-Abieter und Online-Börsen	19 46
German Assistance / Interview mit GF Willy Ramberg	13 38	Messe / IAA 2003 - Finanzdienstleister	17 46
German Assistance / Interview mit Hans-Peter Graf	14-15 45	Messe / IAA 2003 - Impressionen	18 16
GTÜ / Bundeskongress 2003 in Hamburg	20 56	Messe / IAA 2003 - Modellneuheiten	17 14
GVO / noch nicht alle Händlerverträge unterschrieben	14-15 22	Messe / IAA 2003 - Neuste Produkte der Autobanken	19 43
GW-Marketing, Teil 1/ Online-Börse muss sich vom Wettbewerb abheben	14-15 43	Messe / IAA 2003 - Rundgang	18 18
GW-Spiegel 2002 / Zusammenfassung	4 14	Messe / IAA 2003 - Überblick EDV-Dienstleister	17 42
GW-Spiegel / April 2003	12 42	Messe / IAA 2003 - Vorschau	16 30
GW-Spiegel / August 2003	20 34	Messe / Tokio Motor Show 2003	22 20
GW-Spiegel / Februar 2003	8 16	Messe / Vorschau AMI 2003 in Leipzig	1-2 50
GW-Spiegel / Januar 2003	6 30	Michelin / neuer Lieferservice	10 47
GW-Spiegel / Juli 2003	19 34	Mitsubishi / Interview mit GF Thomas Holtgräfe	18 50
GW-Spiegel / Juni 2003	18 40	Mitsubishi / Neue Modelle sollen den Verkauf anschieben	23-24 48
GW-Spiegel / März 2003	10 38	Neuwagenverkauf / unabhängige Vertragswerkstatt	21 29
GW-Spiegel / Mai 2003	14-15 50	Neuzulassungen April 2003	12 24
GW-Spiegel / September 2003	22 28	Neuzulassungen / August 2003	19 28
Hersteller / Bilanzen 2002	17 36	Neuzulassungen / Februar 2003	7 34
Hersteller / Neuerscheinungen und Marktchancen 2003	4 22	Neuzulassungen / Januar 2003	5 16
Honda / Civic IMA mit Hybridtechnik	23-24 76	Neuzulassungen / März 2003	18 30
Honda / Interview mit Hideo Tanaka	17 12	Neuzulassungen / Mai 2003	10 28
Honda / Interview mit Takeo Fukui, Minoru Harada, Hideo Tanaka	20 26	Neuzulassungen / Oktober 2003	13 34
Hyundai / Der neue XG 350	11 59	Neuzulassungen / September 2003	23-24 44
Hyundai / Der Transporter H-1	23-24 72	Neuzulassungen / September 2003	21 20
IHM / Autohaus-Abend 2003	7 76	Neuzulassungen / Zusammenfassung 2002	3 22
Importeure / Japanische Hersteller erhöhen Wettbewerbsfähigkeit	17 28	Neuzulassungen Juni 2003	16 22
Jaguar / Der neue X-Type Turbodiesel	16 47	Online / ebay-Motors	9 48
Kia / Der neue Opirus für die obere Mittelklasse	14-15 47	Opel / Der neue Meriva	7 62
Kia / Interview mit GF Matthias Heinz	17 68	Opel / Interview mit Carl-Peter Forster	17 18
Kia / Marktanteil in Dtl steigt	23-24 32	Opel / Interview mit Carl-Peter Forster	19 38
Kia / neue NL in Frankfurt eröffnet	19 62	Opel / Interview mit Design-Chef Martin Smith	20 42
Kia / Online-Händlerdatenbank	21 54	PAG / Interview mit GF Reinhard Künstler	13 32
KUBE Studie / Produktivität der Hersteller bei wirtschaftlicher Stagnation	3 36	Peugeot / Expansion in Stuttgart	11 34
		Peugeot / Interview mit Olivier Veyrier	4 28
		Porsche / 911 Turbo Cabriolet	16 45
		Porsche/ zu flache Produkt- und Markeninvestitionen	14-15 40

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>
Portrait / Heinz-Hermann Nagel	21 30	GVO / Toyota-Händler und Importeur stehen kurz vor Vertragsabschluss	8 38
Prognose 2003 / Erwartungen der Hersteller	1-2 9	Handwerksordnung / Lockerungen beim Kfz-Meisterbrief	10 24
Renault Nissan / Zulassungen	16 21	Hyundai / neue Händlerverträge sind in Ordnung	19 64
Renault / Steigerung aus Vorjahr in 2003	3 19	Kfz-Innung Augsburg-Schwaben / Jahreshauptversammlung	11 53
Renault / Urteil des Landgerichts Köln zur Fahrzeurücknahme	3 49	Kfz-Innung Göppingen / Auszubildende äußern sich zu ihrer Ausbildung	7 72
Rover / Vorstellung Streetwise	23-24 43	Kfz-Innung Hamburg / Mitgliederversammlung	9 60
Saab / Vertriebszahlen	17 49	Kfz-Verband Bayern / Mitgliederversammlung	11 50
Seat / Preissenkungen und neue Händlerstruktur	14-15 28	Kia / Gründung Händlerverband	7 58
Segmententwicklung / Das Angebot fächert sich immer mehr auf	18 38	Kia / HV lehnt neuen Händlervertrag weitgehend ab	14-15 52
Service / Audi Autohaus Jepsen, Regensburg	12 38	Mazda / HV Versammlung in Frankfurt	12 50
Servicesymposium / Standards im After-sales	7 12	Mazda / Wirtschaftsraumkonzept muss sich bewähren	23-24 62
Smart Road Tour 2003	22 62	Mitsubishi / Neue Verträge, Konditionen, Markenphilosophie	12 48
Sponsoring / Wirkungsstudie der Uni München	5 42	Mittelstand / Protest gegen Stillstandspolitik	4 50
Techno / Suche nach Gesellschaftern für Einkaufsverbund	7 71	Mittelstandspolitik / Portrait Renault-Händler Wolfgang Hermann	14-15 48
Toyota / Interview mit Dtl. GF Markus Schrick	17 80	Nissan / HV-Tagung, Bad Nauenahr	6 38
Toyota / Toyota-Fahrer sind zufriedenste Autofahrer	7 58	Opel / Händlerversammlung	17 82
VDA / Interview mit Bernd Gottschalk	17 20	Peugeot / Jahreshauptversammlung der Peugeot Händler	23-24 61
VDA / Verbraucherverunsicherung	14-15 13	Renault / Neues Händlernetz geplant	1-2 40
VDIK / Erwartungen für das GJ 2003	3 18	Renault/ Verbesserung der Qualität	23-24 60
VDIK / Interview mit Präsident Volker Lange	17 22	Renault / Vollfunktionsvertrag, 2-stufiges Netz und neue Margen	14-15 24
VDIK / Kongress zum Thema Finanzdienstleistung	9 39	Skoda / Resümee des Händlerverbandes	22 51
Verkehrspolitik / Mobilitätsmanagement	17 30	Subaru / Händlerversammlung 2003	3 47
Volvo / Ausbau der Fabriken in Belgien zur Produktionssteigerung	19 36	Volvo / Händlerversammlung	11 58
Volvo / der überarbeitete S80	5 43	VW -Audi / Händlerverträge mit Markenexklusivität	14-15 16
Volvo / Interview mit Stefan Müller	3 20	VW-Audi / Händlerversammlung	16 12
VW / Einführung Golf V	20 32	VW/-Audi/ Händler gegen Kostenerhöhung und Margenkürzung	7 18
VW / Eröffnung „Trade-Port“-Betrieb Nähe Berlin	9 50	Wirtschaftsskandal Hamburg / Strafanzeige gegen Wolkenhauer und Schneider	6 18
VW / Interview mit Detlef Wittig	7 20	ZDK / Obermeistertagung 2003 in Aachen	22 50
VW / Multivariable Fahrzeuge	7 69	<b>AUTO SERVICE</b>	
VW Nfz / Interview mit Vorstand Daniel Coppens	7 84	Abwasser / Makra übernimmt Kosten für die Autohäuser	7 82
VW / „Orginal Teile Center 2“ in Kassel	7 70	After Sales / Kundenbindungsprogramme	18 42
VW / Service-Kongress in Berlin	1-2 28	AlSCO / Partner für Berufsbekleidung bei Peugeot Rheinland	23-24 91
VW / Wolfsburger Dialog-Center	3 42	AlSCO / Trends in der Berufsbekleidung	16 65
Werbung / Verhältnis von Ausgaben und Wirkung ?	23-24 54	Antrieb / Alternative Konzepte, Hybridantrieb	21 56
ZDK / Interview mit Rolf Leuchtenberger	17 26	Audi / Akademie in Moskau eröffnet	20 71
<b>AUTO POLITIK</b>		Audi / Neuer Motor für A8	11 62
BMW / Urteil zur Erhöhung des Abgabepreises	11 15	Batterie / Professioneller Batterieservice	3 62
BVFK / Gründung Leistungsgruppe „Vertriebssysteme“	21 34	Batterieservice / GR-1 von Midtronics	20 66
BVFK / Sommertagung 2003	17 87	BMW / NL in Essen mit eigenem Auto-Pflege-Zentrum	9 70
CECRA / Hoffnung auf Einigung bei technischen Informationen	6 28	Boco / Lösungen für Berufskleidung	6 78
Demonstration / Deutscher Mittelstand aktiv	5 12	Bosch / ESPlus für mehr Fahrzeugsicherheit	17 124
Eu-Kommission / Neue Verbraucherkredit-Richtlinien	10 40	Bremsen / bei Ersatzteilen an OE-Anbieter halten	9 64
Fiat / HV und Konzern verkünden neue Händlerverträge	18 54	Bridgestone / der neue Potenza RE050	16 66
Fiat / Neue Händlerverträge verschickt	23-24 64	Cartec / neuer Prüfstand	23-24 84
Fiat-Lancia / Regionaltagung	1-2 41	Chemie / Innenreinigung Motor und Kraftstoffsystem	5 66
Ford / Ergebnisse der Händlerversammlung	10 42	Chemie / Pro-Tec Produkte vom TÜV Thüringen zertifiziert	23-24 92
Ford / Versammlung des Vertragswerkstättenverbands in Würzburg	12 51	Diagnose / Produktoffensive von Sun Diagnostics	6 68
GVO / Forderungskatalog der VW/Audi-Händler zu neuen Verträgen	17 40		
GVO / Probleme mit Verträgen bei Audi/VW-Händlern	13 15		

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>
Diagnose / SUN Diagnosesystem MODIS	22 72	Mazda / Wettbewerb für Servicemitarbeiter	16 46
Dialogannahme, Teil 1 / Vorteile	19 66	MB Best Of / Platz 2: Autohaus Newel, Cochem	19 68
Dialogannahme, Teil 2 / Prozess der Dialogannahme	20 58	MB-NL Heidelberg bester Servicebetrieb 2003	17 110
Dialogannahme-Wettbewerb / 1. Platz für MB AH Kunzmann, Gelnhausen	16 34	Messe / Autopromotec 2003 in Bologna	10 70
Dialogannahme-Wettbewerb / 3. Platz für MB-NL Würzburg	18 46	Messe / Autopromotec in Bologna	12 67
Dialogannahme-Wettbewerb / Innovationspreis für MB AH -Gruppe Senger	14-15 32	Messe / AutoZum 2003 in Salzburg	3 64
EDV / Software „AudaCar“ von Audatex	22 68	Messe / Equip Auto 2003 Paris	19 77
Einspritzung / Die Piezotechnologie für Diesel- und Ottomotoren	21 70	Messe / IAA 2003 - Nachlese	19 70
Event / Castrol Trophy 2003	5 68	Messe / IAA 2003 - Nachlese Werkstattausrüster	19 74
Event / Castrol-Trophy in der Lüneburger Heide	13 62	Messe / IAA 2003 - Technische Neuerungen	17 96
Event / Shell Racing in Oschersleben	21 67	Messe / IAA 2003 - Werkstattausrüster	17 100
Exide / Interview mit GF Dr. Gabriel	20 64	Messe / Voschau Carat-Messe Kassel	18 79
Fahrwerk / Luftfederelemente	20 70	Mobil Oil / Interview mit Wolfgang Majdan	10 68
Felgenoptimierung / Firma R2 , Oranienburg	13 56	Mobilfunk / neue Lösungen fürs Auto	16 62
Filter / Allergiker haben ein 30 Prozent höheres Unfallrisiko.	6 76	Mobiltelefon / Freisprechsystem ohne Kabelsalat mit Bluetooth-Technologie	8 62
Filter / Anforderungen an Kraftstofffilter steigen	17 112	Nachrüstgeschäft / Navigationsgerät MS 5500 von Vdo Dayton	8 63
Filter / Hengst Filter Werke / Innenraumfilter	9 66	Nachrüstpartikelfilter	22 64
Floating Car Data / Projekt zur Stauvermeidung	17 120	Nachrüstung / Upgrade-Kats, Oxi-Kats oder elektronische Regelsysteme	6 66
Folien-Zubehör/Center Concept von 3M	21 74	Navigation/Starke Zuwächse bei Navigation und Entertainment	21 62
Ford Mazda / Neues Technologie- und Trainingscenter Feuchtwangen	11 62	Navigationssystem / Becker	5 64
Ford / Service-Spezialaktion soll Werkstattauslastung bringen	9 26	Öl-Markt Deutschland neu geordnet	20 60
GTÜ / Interview mit Rainer de Biasi	18 70	Ölservice / Ölmanagementsysteme	10 66
GVO / Interview mit Hartmut Röhl	3 56	Opelhändler / Vorab-Präsentation Signum und Meriva in Riesa	11 66
GW-Verkauf / Profi-Star, die erste Hebebühne speziell für die GW-Bewertung	4 64	Peugeot / Interview mit Manfred Dezes	9 62
Hebetechnik / 75 Jahre Finkbeiner	16 68	Peugeot / Service-Foren	10 60
Hebetechnik / Autop	12 62	Peugeot Verkäufertage 2003 Lausitzring	13 55
Hebetechnik / Neue Produkte von Zippo	22 66	Pro-Tec / Neue Produkte zur Fahrzeugpflege	12 70
IHM 2003 / Beissbarth	5 56	Räderverkauf / Aluräder / RH-Alurad	13 52
IHM 2003 / Bosch ( Diagnose	5 55	Regulierungspraxis / elektronische Kommunikation	9 72
IHM 2003 / Hoffmann + Schlage	5 57	Reifendruck-Kontrolle / Gutmann RDS Diagnostic	22 73
IHM 2003 / Maha	5 54	Renault / Ersatzteil-Identifizierung und -bestellung online	21 61
IHM 2003 / Stahlgruber	5 60	Scheibenbeschichtung / „glass protect“ von Pro-Tec	9 68
IHM 2003/ zum 55.Mal in München	5 52	Schmierstoff-Kooperation / Total Fina Elf produziert	3 66
Karosserie / Spezielle Schäume für Fahrzeugkarosserien	8 66	Service / Dialogannahme	10 74
Karosserie/Materialien beim Jaguar XJ	21 68	Service-Standards / MB, BMW und Audi haben Standards definiert	16 56
Kfz-Aufbereitung / Seminare der Clean Company Heilbronn	11 64	Servicevertrag/Kosten für die Zertifizierung von Herstellern	21 16
Klima / CO2 als umweltverträgliches Kältemittel	17 116	Shell & Dea Oil / Markenumstellung erfolgreich abgeschlossen	17 114
Klimaservice / regelmäßige Kontrolle der Geräte	3 68	Shell / Interview mit Ingo Fischer	23-24 80
Klimaservice / Waeco / Klimaanlageanlagen	6 70	Skoda / Service Conference 2003 in Offenbach	12 60
Kraftstoffe / IIR-Tagung über ökologisch saubere Kraftstoffe	17 106	SMART REPAIR / Lackieren: Dent Wizard Techniker	4 60
KÜS / Tipps zur Abnahme von getuneten Fahrzeugen	13 61	Stossdämpfer / Delphi	20 69
Kundendienst / Dialogannahme im Automeister-Betrieb Salomon	10 62	Stossdämpfer / Gabriel	20 72
Lager / Mit Planung und abgestimmten Komponenten und Bauteilen lässt sich das Lager verdichten.	14-15 58	Stossdämpferprüfung / Bei der Implementierung der Achsdämpferprüfung in die Hauptuntersuchung kristallisiert sich ein Strategie / GVO-Anpassungen und substanzielle Markteinwirkungen führen zu neuen Notwendigkeiten für den Service	8 58
Lenkung / Neues Lenksystem von ZF und BMW	17 118	Teileaufbereitung/Professionell aufgearbeitete Teile sind günstiger	9 16
Lichtsysteme / Hella KG	13 58	Teilekauf / Ersatzteile auf dem freien Markt	5 62
Lichttest 2003	19 78	Teilemarkt / BBE-Forum Kfz-Teile und Zubehör	9 24
MAHA / Lasatron-Anlage für Vermessungen	20 68		
MAHA / neuer Leistungsprüfstand	10 64		

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>
Teilemarkt / GVA-Kongress zur Entwicklung des Teilehandels	23-24 78	<b>SUZUKI</b>	
Telematik / neue Maßstäbe mit Windows 4.2	16 60	Firmenportrait / Suzuki-Autohäuser	SUZU 9 17
Test / Shell ermittelt SPArpotential im Straßenbetrieb	5 72	Internationaler Handel / Weltweite Aktivitäten	SUZU 9 4
Thermogeräte / Dem Kunden richtig einheizen	3 70	Konzern / Umzug nach Bensheim	SUZU 9 11
TMD Friction / maßgeschneiderte Bremsersatzteile	1-2 60	Suzuki Deutschland sucht neue Händler	SUZU 9 12
Toyota/Interview mit Hans-Peter Wandt	21 59	Suzuki Händler Verband / Interview mit Peter	SUZU 9 10
Training/In Schkeuditz bei Leipzig hat Audi sein zweites Trainingcenter eröffnet	21 73	Vertrieb / Interview mit Hans F. Eitler	SUZU 9 16
Überwachung / das aktuelle Mängelbarometer der GTÜ	13 60	Vertrieb / Ziele in Europa	SUZU 9 8
Umwelt / Neue Lösungen der Enviro-Chemie	19 80	<b>AUTO RECHT + FINANZ</b>	
Urlaubsservice / neue Kunden durch attraktive Angebote und kreative Ideen	11 60	Arbeitsrecht / Neue Abfindungsregelung in Sicht?	7 64
Valvoline	5 70	Autohausimmobilie / Umsatzsteuer für das Wohnen im eigenen Haus	18 58
Verglasung / Henkel Technologies	18 78	Basel II / Thema Kreditvergabe	6 52
Vermessung / Nußbaum	22 70	Basel II / Verbesserung von Bilanzrelationen	10 56
Versiegelung / LPS / Peltzer und Fischer	18 73	Betriebliche Altersvorsorge	5 44
VW/Audi / Servicesieger in Athen geehrt	11 24	Bilanz / 2002 stark rückläufig	13 24
Wäsche / Best Car Wash	4 62	Bilanz / Eigenkapital und Finanzierungsverhandlungen	21 48
Waschanlagen / CHH 8000 OptiWash von Kärcher	18 74	Bilanz / Probleme bei Rückstellungen	5 46
Waschen / 10 Jahre Christ Gelenkbürste	18 72	Bilanz / Verbuchung des Händler-Ausgleichsanspruchs	7 66
Werkstatt /Neuheiten bei den Hebebühnen zeigen IHM und Amitec	8 64	Business Plan	17 76
Werkstatt-Tests / umfassender Optimierungsprozess	23-24 82	Dienstwagensteuer	1-2 52
Werkstattssysteme / Full-Service-Anbieter für Werkstätten und gekündigte Marken Händler	3 60	Finanzmanagement / Vorgaben bei Kreditgeschäften	1-2 22
Werkstattssysteme / Temot-Kongress in Bonn	12 66	Gebrauchsvorteile	1-2 56
Werkzeug / Mit Ultraschallgerät auf Fehlersuche	8 70	Gewährleistung / Nacherfüllung	22 56
Wettbewerb / Dialog-Annahme	6 74	GVO / Kein Garantieverlust bei freien Werkstätten	19 60
Wettbewerb / Dialog-Annahme 2003	12 13	GW-Handel / Beweislastumkehr	20 48
Wettbewerb / Service-Wettbewerbe für's Händlernetz	10 72	GW-Handel / Gewährleistungsausschuss noch möglich	18 60
Wintercheck / innovative Ideen	18 76	Hartz II / Probleme und noch mehr bürokratischer Aufwand	3 50
Zahlreiche Serviceverträge stehen im Widerspruch mit der GVO	10 20	Internet / Rechtsfragen bei Online-GW-Handel	16 52
ZDK / Interview mit Wilhelm Hülsdonk	9 20	Jahresabschluss / Bankgespräche richtig führen	12 58
Zubehörmesse / VW zeigt, welche Schwerpunkte die Servicehandelsabteilungen der Vertriebszentren für die Alltagspraxis setzen	7 78	Jahresabschluss / Neuerungen	20 50
Zündkerzen / Beru bringt die neuen Ultra X-Zündkerzen mit Platin-Elektrode	7 81	Kündigungsschutz / BAG	6 60
Zündkerzen / Champion	12 64	Markenschutz / BGH-Urteil: Freie Händler dürfen Hersteller-Logos verwenden	8 48
Zündung / Moderne Zündsysteme, ein regelmäßiger Check ist weiterhin angebracht	4 66	Mezzanine Finanzierung	16 50
		Mobbing / Begriffspräzisierung	4 54
<b>EUROTAXSCHWACKE</b>		Nacherfüllung / Entschädigung für Nutzungsausfall	11 54
Fahrzeugdaten / Bereich „Produktion und Grundlagenentwicklung“	ES 17 22	Rechnungen /Unternehmerpfandrecht	12 56
Firmenstruktur von Eurotax Schwacke	ES 17 25	Rechtsberatungsgesetz	17 72
Historie / Unternehmensgeschichte von EurotaxSchwacke	ES 17 26	Sachmängelhaftung	9 54
Internet / Das Kompetenzzentrum „Handels- und Werkstattmanagement“	ES 17 10	Sachmängelhaftung / Einzelfragen zur Nacherfüllung	3 52
Internet / Das Kompetenzzentrum „Interaktive Dienste“	ES 17 6	Sachschäden / merkantile Wertminderung	10 54
Interview mit GF Hubert Jung	ES 17 3	Schadenabwicklung / Mehrwertsteuer	23-24 66
Riskmanagement / Das Kompetenzzentrum „Wert- und Risikomanagement“	ES 17 14	Schuldrecht / Abgrenzung von Gewährleistung, Garantie und Kulanz	21 50
Schadenmanagement / Kompetenzzentrum „Schaden- und Kostenmanagement“	ES 17 18	Schuldrecht / Gewährleistung bei schrottreifen GW	13 48
		Steuerchaos / Politischer und Automobilhersteller Aschermittwoch	8 50
		Steuerfahndung / Umsatzsteuerbetrügereien im Kfz-Handel	4 52
		Steuergestaltung / Vorsicht vor Tipps aus Tageszeitungen	11 56
		Steuerreform 2004 / Vorteile für Personengesellschaften	23-24 68

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>		<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	
Tankstellen / Teil 1: BGH-Rechtsprechung zum Ausgleichsanspruch	8	54	Maybach / exklusivste Automarke des DC Konzerns	DC	1-2 18
Tankstellen / Teil 2: BGH-Rechtsprechung zum Ausgleichsanspruch	9	56	Maybach / Höchste Ansprüche an den Service	DC	1-2 20
Umsatzsteuer / Gefahren beim In- und Export	9	58	MB Original-Teile-Service	DC	1-2 69
Vermittlungsgeschäfte / Umsatzsteuer	22	58	MB-HV / Interview mit Dr. Peter Ritter, Vorsitzender VMB	DC	1-2 91
Vertriebskooperationen / Kalkulation	19	58	MB-Niederlassung / Salzufer, Berlin	DC	1-2 100
Warenutscheine / Versteckte Lohnerhöhung	6	62	Modellpalette / Der neue E-Klasse Kombi	DC	1-2 26
<b>DAIMLERCHRYSLER</b>			Niederlassungen / Interview mit Peter Subotic	DC	1-2 96
Autoline / Neues Dealer-Management-System für DC-Händler	DC	1-2 88	Personal / Interview mit DC-Personalchef Walter Irion	DC	1-2 105
Baumanagement / Unterstützung der Händler durch DCVD	DC	1-2 82	Personal / Motivierte Mitarbeiter für ein erfolgreiches Unternehmen	DC	1-2 12
Beruf / Qualifizierung von MB-Berater und -Techniker	DC	1-2 72	Qualifizierung des MB-Unternehmensnachwuchses	DC	1-2 81
CharterWay / Dienstleistungstochter für MB Nutzfahrzeuge	DC	1-2 44	Service / Interview mit Peter Schäfer	DC	1-2 66
CharterWay / Lösungspakete für Fahrzeug und Dienstleistung	DC	1-2 42	Service / smart & smile	DC	1-2 71
Chrysler Group / Kommentar von Vorstand Dieter Zetsche	DC	1-2 60	Service / Unfallmanagement	DC	1-2 70
Chrysler Jeep / erfolgreiches Markentrio mit Dodge	DC	1-2 62	Smart / Die Erfolgsstory	DC	1-2 56
Chrysler Jeep / Interview mit Hartwig Hirtz	DC	1-2 61	Smart / Neues Vertriebs- und Servicenetz	DC	1-2 80
Chrysler und Jeep / Neue Qualität des Händlernetzes	DC	1-2 79	Strategie / Ausgereiftes Steuerungs- und Planungskonzept	DC	1-2 84
DC Bank / Enge Zusammenarbeit mit Autohäusern	DC	1-2 108	TGC / Neue Maßstäbe beim GW-Transporter Verkauf	DC	1-2 52
DC Bank / Interview mit Dr. Roland Folz	DC	1-2 107	Vertrieb / Interview mit Eckhard Panka	DC	1-2 8
DC LKW / Der neue Actros ist wieder der Maßstab	DC	1-2 47	Vertrieb / Interview mit MB Verkaufschef Dr. Jürgen Fahr	DC	1-2 14
DC Lkw / Interview mit Helmut Mink	DC	1-2 40	Vertrieb / MB verkaufte 2002 1,1 Mio Pkw	DC	1-2 24
DC Nfz / Interview mit Uwe Röhrig	DC	1-2 33	<b>FIAT</b>		
DC Nfz / Kommentar von Dr. Eckhard Cordes	DC	1-2 32	Fiat AG / Interview Klaus Fricke	FIAT	3 6
DC Nfz / MB Transporter bieten kundenorientierte Konzepte	DC	1-2 36	Fiat Bank / Interview mit Klaus Dieter Hoppe und Klaus Benz	FIAT	3 24
DC Nfz / Zielgruppengerechte Dienstleistungen	DC	1-2 34	Fiat-Verband / Verbands-Arbeitskreis Kundendienst	FIAT	3 21
Fahrprogramme / Mehr Sicherheit im Verkehrsalltag	DC	1-2 112	Firmenportrait / Fiat Autohaus Boos, Baden-Baden	FIAT	3 26
FGC / Professionelle Flottenvermarktung von Transportern	DC	1-2 52	Firmenportrait / Fiat Autohaus Leebmann, Passau	FIAT	3 26
FleetBoard / MB Lkw-Flottenmanagement optimiert die Logistikprozesse	DC	1-2 46	Händlernetzentwicklung / Qualifizierungsoffensive bei Fiat AG	FIAT	3 16
GW-Vertrieb / motormeile in Eching	DC	1-2 51	Händlernetzstruktur / B-Händler werden zu Service Partnern	FIAT	3 23
Händlernetz / Interview mit Walter Missing	DC	1-2 75	Händlernetzstruktur / Händlernetzpolitik und neue Standards	FIAT	3 14
Händlernetz / Neue Standards, Margensysteme, Vertragsattraktivität	DC	1-2 76	Händlerverband / Interview mit Friedrich-Karl Bonten	FIAT	3 18
Händlerverband / Gute Zusammenarbeit mit dem DC-Konzern	DC	1-2 90	Jubiläum / 25 Jahre Fiat und Lancia HV	FIAT	3 27
Händlerverband / Interview der 5 DC-HV	DC	1-2 92	Konzern / viele Bereiche müssen wirtschaftlicher arbeiten	FIAT	3 22
Internet / erfolgreicher Online Direktvertrieb von MB-GW	DC	1-2 50	Lancia / Strategie und Politik mit alter Tradition	FIAT	3 12
Internet / Neues MB-Portal mit mobilem Dienstleistungsangebot	DC	1-2 28	Markenpolitik / Neue Wege in der Positionierung der Marken	FIAT	3 4
Karriere / Erfahrungsbericht weiblicher Führungskräfte	DC	1-2 102	Modellpolitik / Die neuen starken Fiat-Modelle	FIAT	3 8
Karriere / Junge Manager mit guten Ideen	DC	1-2 97	Vertrieb / Fiat und Händlerverbands-Arbeitskreis	FIAT	3 20
Kommentar von Jürgen Schrempp	DC	1-2 6	<b>NÜRNBERGER / GARANTA</b>		
Kommentar von Prof. Jürgen Hubbert	DC	1-2 7	Altersvorsorge / Kfz-Rente	NÜGA	5 15
Konzernmanagement / Kulturelle Verpflichtung und gesellschaftliche Verantwortung	DC	1-2 114	CarGarantie / Kundenbindungsprogramme	NÜGA	5 11
Kundenbindung / Qualitätsprozess „Service mit Stern“	DC	1-2 67	EDV / multimediale Abwicklung des Schadenmanagement	NÜGA	5 10
Markenmanagement / Interview mit Tonio Kröger	DC	1-2 110	Firmenportrait / Ford Autohaus Wollenschläger, Regensburg	NÜGA	5 12
			Kooperation / 7500 Autohäuser sind schon Partner der NÜGa AG	NÜGA	5 6
			Risk-Management / Welche Versicherungen braucht ein AH	NÜGA	5 16
			Unfallreparaturen / Spielregeln für Versicherung und Handel	NÜGA	5 8



<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>
Vorstand / Interview mit Dr. Armin Zitzmann	NÜGA 5 4	AutoCrew / Werkstattssystem von ZF Sachs Trading	WKS 16 16
<b>TUNING</b>			
ABT / Von der Pferdeschmiede zum High-Tech-Unternehmen	TUN 8 22	Autofit / Teilehandelskooperation von Temot	WKS 16 22
AC Schnitzer / Erfolgreicher BMW-Tuner	TUN 8 23	Bosch Car Service / Full-Service-Werkstattssystem	WKS 16 28
Brabus / Mercedes und Smart-Tuning	TUN 8 16	Freier Teilehandel / Ausweitung der Leistungsangebote	WKS 16 40
Carlsson / Mercedes-Tuning	TUN 8 17	KWK-Automeister / anspruchsvollstes Werkstattssystem	WKS 16 24
Fahrwerke / Tuning mit Gewindefahrwerken	TUN 8 15	Leistung der Werkstattssysteme als Full-Service-Systeme	WKS 16 4
Fahrwerke / Tuningfahrwerken bald mit Elektronik	TUN 22 10	Meisterhaft Autoreparatur / Werkstattssystem	WKS 16 34
Firmenportrait / Chrysler-AH Autosalon am Park, Mönchengladbach	TUN 8 10	Premio Reifen-Service	WKS 16 36
Firmenportrait / MB-AH Riess, Tuttlingen, Tuning mit Carlsson	TUN 22 16	stop + go / erstes Hersteller-Werkstattssystem	WKS 16 38
Gewährleistung / Herstellerhaftung auch für Zukaufprodukte	TUN 22 15	Studie / Werkstattssysteme von Wolk & Partner CarConsult	WKS 16 50
Handel / Erfolgreicher Tuningverkauf im Autohaus	TUN 8 12	Teilekooperation mit Coparts plus	WKS 16 30
Handel / Unterstützungskonzepte der Tuner für Marken	TUN 8 24	Teileversorgung / freier Teilemarkt	WKS 16 10
Individualisierung / Tuning als wichtiges Standbein eines AH	TUN 8 4	Tipps für den Anschluss an ein Werkstattssystem	WKS 16 44
Lorinser / Weltweit bekannter Tuner	TUN 8 18	Übersicht / Full-Service-Werkstattssysteme 2003	WKS 16 55
Messe / Aussteller der Motorshow Essen 2003	TUN 22 18	Übersicht / Service-Detail-Konzepte	WKS 16 52
Messe / Essen Motor Show 2003	TUN 22 4	Werkstattssysteme - Alternative zum Hersteller-Servicevertrag	WKS 16 3
Motortuning / Leistungssteigerung durch Chiptuning	TUN 22 12	<b>AUTOHAUS FORUM MB-NL MÜNCHEN</b>	
Recht / Angebot von Tuning renommierter Tuner ist erlaubt	TUN 8 21	Das Team des MB-Center München	mmuc 16 22
Techno / Profit der AH beim Einkauf von Tuningkomponenten	TUN 8 20	Eröffnung MB-Center München im Juni 2003	mmuc 16 6
		MB-Center München / Interview mit Ulrich Kowalewski	mmuc 16 18
		Standorte der MB-Center in Deutschland	mmuc 16 26
		<b>ONLINE-SUPPLEMENT</b>	
Tuning-Markt / Tuningbranche wächst weiter	TUN 8 6	5 Jahre Autohaus Online	ON 21 3
Tuning-Verband / Interview mit GF Bodo Buschmann	TUN 8 14	Dienstleister im Internet	ON 21 16
<b>EDV SUPPLEMENT</b>			
DMS / Anforderungen an Dealer-Management-Systeme	EDV 11 6	Entwicklung von Autohaus Online	ON 21 4
DMS / Hersteller-Empfehlungen für Händler	EDV 11 12	Händler-Finanzdienstleister im Internet	ON 21 10
DMS / Überblick Dealer-Management-Systeme	EDV 11 4	Händlerwebseiten	ON 21 8
EDV / Application Service Providing-Lösungen	EDV 11 18	Hersteller-Webseiten	ON 21 22
EDV / Marken-EDV der Hersteller	EDV 11 20	Online Schaden-Management	ON 21 26
EDV / Standardsoftware wie SAP im Autohaus	EDV 11 14	Online-Börsen	ON 21 12
IT-Management / Optimierung und Kostensenkung mit ICCM	EDV 11 30	Online-Vermarktung von Leasingrückläufern	ON 21 24
Kooperation / 7 VW- und Audi-Betrieben schließen sich zusammen	EDV 11 28	Pkw-Online-Auktionen	ON 21 20
Recht / juristischer Umgang mit mangelhaften Computeranlagen	EDV 11 26	Top-Webseiten für den Autohandel	ON 21 19
<b>RÄDER &amp; REIFEN</b>			
		Ablastung	RR 19 16
		ADAC Winterreifen-Test	RR 19 12
		Beissbarth / Radmontiermaschine MS 30	RR 6 28
		Beissbarth / Radwaschmaschine	RR 19 36
		Dionys Hofmann / Interview mit GF Helmut Ringwald	RR 19 22
		Hofmann Werkstatt-Technik / neue Radauswuchtungsmaschine geodyna 6800 premium	RR 6 30
		Leichtmetallfelgen / Überblick 2003	RR 6 31
		MAHA / Wuchtmaschinen	RR 19 32
		Notlaufgeeignete Reifen oder Rad-Reifen-Kombinationen	RR 6 20
		Nussbaum / Wuchtmaschinen	RR 19 34
		Pirelli / Schulungen	RR 19 26
		Reifen Reparatur	RR 19 28
		Reifendruck-Kontrollsysteme	RR 19 18
		Service / Professionell agieren und sich an Kundenbedürfnissen orientieren	RR 6 12
		Sommerreifen / Den richtigen Reifen für den Kunden finden	RR 6 6
		Test / Sommerreifen Typ 205/55 R16V	RR 6 16
<b>WERKSTATTSYSTEME</b>			
1a Autoservice / Werkstattssystem von Centro	WKS 16 32		
ad-Auto Dienst / ältestes Full-Service-Werkstattssystem	WKS 16 20		
AutoCheck / jüngstes Full-Service-Werkstattssystem	WKS 16 18		

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>		<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	
Umgang mit Aluband-, Magnesium- und Carbonrädern	RR	6 24	Kongress / 18. BVSK-Sachverständigentag 2003	AB	14-15 136
			Kongress / 55. ZKF-Bundesverbandstag in Goslar	AB	14-15 110
Winterreifen-Neuheiten	RR	19 6	Lackieranlagen / Wolf-Stahlbau weiter auf Expansionskurs	AB	14-15 131
<b>BAUEN</b>					
Autohaus-Bau / Car-Satellite-System von Nußbaum	B	21 78	Lackindustrie / 100 Jahre BASF-Werk in Münster-Hiltrup	AB	14-15 148
Autohaus-Bau / Das Competence Center der Unternehmensgruppe Freyler	B	21 81	Lagerplanung / Komplettlösung für Kapazitäts-Ausnutzung	AB	14-15 104
Autohaus-Bau / Konzept für Markentrennung	B	21 76	Lesonal / Kooperation mit Rivadesign	AB	14-15 152
Autohaus-Bau / Modularige Mehrzweckhalle von Intec	B	21 82	Marken-Politik / Der Werdegang der Auto-Bosse in Deutschland	AB	14-15 18
Bau-Investitionen 2003	B	21 12	Ölgeschäft/ Die Chance für mehr Werkstattumsatz	AB	14-15 100
Dialogannahme, Teil 3 / Bau und Einrichtung der Dialogannahme	B	21 40	Prüfgeschäft / Stellungnahme der Chefs der Überwachungsorganisationen	AB	14-15 22
EDV / Moderne EDV im neuen Mercedes-Benz Center in München	B	21 48	Richtsysteme / Blackhawk will Marktanteile erhöhen	AB	14-15 114
Firmenportrait / Autopark in Syke	B	21 74	Schadenmanagement / Akzo Nobel gründet Nobilas	AB	14-15 143
Firmenportrait / Chrysler und Jeep AH Automeile in Hannover	B	21 36	Seat / Serviceoffensive macht sich bezahlt	AB	14-15 102
Firmenportrait / Ford und Volvo AH Mundigl in Landshut	B	21 24	Skoda / Interview mit Lars Eßmann	AB	14-15 109
Firmenportrait / Peugeot AH Deckert in Homburg	B	21 70	Smart Repair / Lackschadenfreie Ausbeulmethoden	AB	14-15 146
Firmenportrait / Renault AH Pühler in Nürnberg	B	21 68	Spies Hecker / Unternehmensseminar 2003 in Sevilla	AB	14-15 152
Firmenportrait / Renault und Honda AH in Schongau	B	21 32	Studienreise / AUTOOnline Studienreise nach Polen	AB	14-15 38
Firmenportrait / 11 Marken bei der Automeile Düsseldorf	B	21 38	SV-Kooperation / Schaden Schnell Hilfe (SSH)	AB	14-15 144
GTÜ / Baubegleitende Qualitätsüberwachung (BQÜ)	B	21 80	Systemanbieter / Auto-Einmal-Eins	AB	14-15 32
Klimaanlagen / Klimatisierung moderner Autohäuser	B	21 79	Versicherungen/ ADAC-Präsident Peter Meyer	AB	14-15 26
Lueg AG / Interview mit Jochen Grothkop	B	21 28	VKS / 20. Jubiläum	AB	14-15 150
Mehrmarkenbetrieb / Konzept der Planungsgruppe beichler + rohr	B	21 46	Werkstatt-Konzept-Anbieter / Temot Autoteile	AB	14-15 34
Mehrmarkenbetrieb / Peugeot, Kia, Citroen und Mazda in Chemnitz	B	21 20	Werkstattkonzepte / Die Vorteile von Systemanbietern	AB	14-15 30
Service / Safety24 Schlüsselservice der Otto Nauheim GmbH	B	21 83	Wettbewerb / Dellen-Meisterschaft 2003 in Karlsruhe	AB	14-15 145
Sicherheit / Freigeländesicherung im Autohaus	B	21 72	Wettbewerb / Ergebnisse der 3. Berufs-WM in St Gallen	AB	14-15 113
Umfrage / Die Baustandards von 26 Automarken	B	21 14	Wettbewerb / Finale des R-M-Wettbewerbs der Jung-Lackierer	AB	14-15 151
<b>AUTOMOBILBRANCHE</b>					
Audi/ Interview mit SL Dietmar Hildmbrandt	AB	14-15 56	Zubehör-Nachrüstung / Trend zu mehr Individualisierung	AB	14-15 132
BDK / Erfolgreiches GJ 2003	AB	14-15 54	<b>KAROSSERIE &amp; LACK</b>		
Betriebsplanung / Architektonische Herausforderungen	AB	14-15 60	Akzo Nobel / Interview mit „Nobilas“-GF Susan Kufner	KL	23-24 20
Bosch / Partner System soll Betriebe stärken	AB	14-15 34	Audatex / Interview mit GF Dietmar Hartinger	KL	5 54
China/ Internationale Automobilindustrie ist am Markt der VR interessiert	AB	14-15 14	Ausland / Österreich schreibt seine K&L Erfolgsstory	KL	23-24 10
Consulting / Die ABS Auto Business Beratung	AB	14-15 101	Ausrüstung von Reparatur-Leistungszentren	KL	5 40
Deutsche Automobilbranche weiter auf Wachstums-Kurs	AB	14-15 8	AUTOOnline / Interview mit GF Kai Siersleben	KL	23-24 80
Dialogannahme / Ein erfolgversprechendes Tool	AB	14-15 48	Basler Versicherung / Interview mit Claudia Hammerschmidt	KL	20 72
EDV / neue Software der CarInfo Service GmbH	AB	14-15 116	Beruf / 3 neue Ausbildungsrichtungen ab 1.8.2003	KL	11 32
EDV / VW stop + go kooperiert mit Werbas	AB	14-15 149	Beruf / klares Berufsbild für KFZ-Sachverständige gefordert	KL	5 14
Eurogarant / einheitliches Teilekonzept-System	AB	14-15 140	Beruf / Qualifizierung von Kfz-Sachverständigen	KL	23-24 110
Franchise-System / VW Full-Service-Konzept stop+go	AB	14-15 36	Bewertung / Oldtimer als Herausforderung für Kfz-Sachverständige	KL	11 87
GW-Handel / Webgestützte Fahrzeugvermarktung auf dem Vormarsch	AB	14-15 44	BFL / Mitgliederbetriebe gegen selbsternannte Reparatur-Akademiker	KL	11 20
Karosserie / Neues Mess-System von Cor-O-Liner	AB	14-15 147	BMW / Teilestrategie	KL	23-24 38
Karosserieteile-Nachbau / Alternative auf dem Vormarsch	AB	14-15 50	Cabrio-Karosserie / spezielle Stabilitätslösungen	KL	5 64
Kfz-Gutachten / Die richtige Ausrüstung für Kfz-Sachverständige	AB	14-15 99	Car-Top / Verband für Kleinreparatur	KL	11 55
			Carbon-Karosserie / Mercedes SLR McLaren	KL	20 74
			Carinfo / Expansion	KL	20 54

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>		<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	
Celette / neues Richtbank-System	KL	5 73	Karosserie / Neuerungen stellen hohe Anforderungen an Instandsetzungsbetriebe	KL	11 38
Citroen / Teilestrategie	KL	23-24 39	Karosserie-Nachbauteile / HS Autoersatzteile Vertriebs GmbH	KL	20 14
Daihatsu / Teilestrategie	KL	23-24 40	Karosserie-Nachbauteile / van Wenzel, Tienen	KL	23-24 36
DAT / Internet-Informationszentrale für europäische Automobilwirtschaft	KL	5 49	Karosserie-Reparatur / Aluminium erfordert Extra-Behandlung	KL	5 46
DAT / Interview mit Volker Prüfer und Jürgen Schönleber	KL	20 40	Karosserie-Reparatur / Neue Geometrie und Beschichtung für die Schweißpunktfräser von Wieland+Schill	KL	23-24 75
DEKRA / Mehr Kontrolle der Instandsetzungsqualität	KL	20 56	Kia / Teilestrategie	KL	20 38
DEKRA / Stundenverrechnungssatz soll erhöht werden	KL	11 60	Klaus Liermann gestorben	KL	11 42
Designrecht-Debatte	KL	20 21	Kongress / 1. nationaler Werkstattkongress von Spies Hecker	KL	11 24
EDV / Erweiterung der Software „C@risma“	KL	23-24 129	Kongress / Deutscher Lackierertag 2003 in Ulm	KL	23-24 54
EDV im Unfallgeschäft	KL	23-24 119	Kongress / Erfa-Tagung in Bad Neuenahr	KL	23-24 66
EDV / Neue Software-Lösungen von Cebacus	KL	5 50	Kongress / Schadensgipfel von AUTOOnline in Düsseldorf	KL	23-24 78
EDV / Neues Pad für Kfz-Sachverständige	KL	5 56	Kongress / Verkehrsgerichtstag 2003 in Goslar	KL	5 12
EDV / Neues Tool für Sachverständige	KL	23-24 120	Kooperation / Freie Sachverständige kooperieren	KL	23-24 109
EDV / Neueste Technik für Sachverständige	KL	5 52	Lackbranche 2003/ Rück- und Ausblick	KL	23-24 8
EDV / Schumacher GmbH	KL	20 77	Lackiertechnik / Die neueste Kabinentechnik	KL	23-24 62
EDV / Softwareanbieter „exsoft“ für Sachverständige	KL	23-24 116	Lackiertechnik / Innovation und Zuverlässigkeit für Kunden wichtig	KL	5 42
EDV / UCS Schweinfurt	KL	11 88	Lackpartner / Partnerprogramme für Reparaturbetriebe	KL	20 48
Eurogarant AutoService AG / Interview mit S. Finger und T. Fiedler	KL	23-24 16	Lada / Teilestrategie	KL	23-24 42
EurotaxSchwacke / Bestimmung des Wiederbeschaffungswertes	KL	20 71	LaKaZe / DaimlerChrysler mit neuem Standort in München	KL	5 36
EurotaxSchwacke / Unfallschaden-Kalkulation	KL	23-24 114	LaKaZe / Lackier- und Servicecenter Kleve	KL	11 89
Farbtrends / Silber weiter im Trend	KL	5 8	LaKaZe / Lackierzentrum Siegerland in Siegen	KL	11 90
Fiat / Teilestrategie	KL	23-24 41	LaKaZe-Konzeption von DaimlerChrysler	KL	5 38
Financial Service / Kooperation und Komplettangebote für Kunden	KL	11 85	LaKaZe-Politik	KL	20 42
Ford / Teilestrategie	KL	20 31	Lexus / Teilestrategie	KL	23-24 42
Ford / Unterstützung für K&L-Kleinreparatur-Betriebe mit speziellem Kalkulationstool	KL	23-24 52	Marketing / Gezieltes Marketing für kleine und mittlere Unternehmen	KL	11 91
Freier Teilemarkt / gute Zusammenarbeit zwischen Lieferant und Vertriebspartner	KL	23-24 34	Marktanalyse / Überblick über Betriebe mit Karosseriereparatur	KL	23-24 106
Fuhrparkmanagement / Zentrale Steuerung aller Instandsetzungsarbeiten für große Flotten	KL	23-24 68	Mazda / Teilestrategie	KL	23-24 44
Gesundheit / Lackieranlagen	KL	23-24 115	Mercedes / Teilestrategie	KL	20 30
Gründung des Bundesverband des Unfallwagenhandels e.V.	KL	23-24 124	Messer / IHM 2003 Rückblick	KL	11 35
GTÜ / Erhöhung des Marktanteils	KL	20 54	Metron / Neue Heizmethode für Lackieranlagen	KL	11 78
GTÜ / Interview mit GF Rainer de Biasi	KL	5 16	Mitsubishi / Teilestrategie	KL	23-24 44
GVA / Interview mit Edwart Hengstenberg zum Designschutz	KL	23-24 24	Nexa Autocolor	KL	11 96
Hagel / Vorbereitungen für die nächste Hagel-Saison	KL	5 66	Opel / Teilestrategie	KL	20 35
Hagelinstandsetzung / Sanfte Instandsetzung von Hagelschäden	KL	11 52	Peugeot / Teilestrategie	KL	23-24 46
Hagelinstandsetzung / weltweites Netzwerk von Spezialisten	KL	11 54	Qualitätssicherung / einheitlich hohes Leistungsniveau bei Kfz-Sachverständigen	KL	5 69
Hagelschäden / Neuerungen und Zusammenfassung 2003	KL	23-24 126	Renault / Teilestrategie	KL	20 35
Hyundai / Teilestrategie	KL	20 36	Reparaturbetrieb / Auto Christian, Oberpfarrmern	KL	20 58
Innovation / Neues Rangier- und Transportsystem	KL	23-24 72	Rhibo / Interview mit GF Massimo Hilbe	KL	23-24 28
Instandsetzung / Interview mit den K&L-Machern von DaimlerChrysler	KL	5 32	Richtgeräte / moderne Instandsetzungswerkzeuge	KL	11 94
Jubiläum / 20 Jahre Dent Wizard Rellingen	KL	11 58	Sachverständige / Verbände, Organisationen, Kooperationen	KL	23-24 112
Jubiläum / 30 Jahre Kasko	KL	11 77	Schadensteuerung / Andere Marktgesetze zwingen zum Umdenken	KL	23-24 12
Jubiläum / 50 Jahre Celette	KL	20 70	Schadensvermittler / Motorcare ist erfolgreicher Dienstleister	KL	23-24 15
K&L Zentrum / Starlack - softwaregeschützte Unfallschadenabwicklung	KL	5 58	Schlechtes Jahr 2003	KL	20 3
K&L-Geschäft / die richtige Partner- und Kundenbindung	KL	11 92	Schnellservice / „Renault minute Karosserie“	KL	20 52
			Seat / Teilestrategie	KL	20 28
			Sehon GmbH / Aufstieg in die Lack-Elite	KL	23-24 70
			Sicherheit / Essener Modell und Reparatursonderuntersuchung	KL	11 45

<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>	<u>Titel des Beitrags</u>	<u>Heft/Seite</u>
Sicherheit / Reifenschutz bei Lackierung	KL 20 46	Motorräder / Eroberung neuer Motorradkunden	HOND 23-24 20
Sikkens / Management-Konferenz für Partner	KL 23-24 60	Motorräder / Honda-Bikes starten durch	HOND 23-24 18
Sikkens / Neuvorstellung Wasser-Klarlack	KL 11 22	Motorsport / Pflege von Jugend- und Sport-Engagement	HOND 23-24 22
Skoda / Erweiterung des Orginalteile-Zentrums	KL 23-24 51	Pkw-Modellprogramm	HOND 23-24 10
Skoda / Teilestrategie	KL 20 28	Technologie / „i-Series“, Brennstoffzelle, Hybridantrieb	HOND 5 15
Software / neue Kalkulationslösungen für Hagelschäden	KL 11 50	Technologie / Innovationsführerschaft für Honda	HOND 23-24 8
Stahlgruber / K&L Leistungs-Portfolio	KL 23-24 26	Vertriebsnetz / Neue Honda-Vertriebsnetzstruktur	HOND 23-24 14
Stand der Kfz-Branche	KL 11 3	<b>NETGUIDE</b>	
Standox / Marktsicherung mit internationalem Netzwerk Rep@net	KL 23-24 58	10 Jahre Internet	NG 12 6
Statistik / Autofahrer sparen an der Sicherheit	KL 11 44	Autohaus Online-Panel	NG 12 10
Suzuki / Teilestrategie	KL 20 34	Autohaus pulsSchlag	NG 12 5
SV-Praxis / Frühjahrsseminar der GUVU in Köln	KL 11 80	Entwicklung des Internets	NG 12 3
Teilemarkt / Wessels + Müller AG, Osnabrück	KL 23-24 32	<b>CC-BANK</b>	
Teilequalität / TÜV-Bericht von Dipl.-Ing Reinhard Staebler	KL 23-24 122	Bilanz / Erfolgreiches Geschäftsjahr nach der Fusion	CC 17 2
Teilestrategie der Hersteller und Importeure / Teil 1	KL 20 22	Firmenportrait / Auto-Center Grimmen	CC 17 12
Teilestrategie der Hersteller und Importeure / Teil 2	KL 23-24 38	Firmenportrait / Opel AH Peter Hammer	CC 17 13
Teileversorgung / VW Golf Generationen	KL 23-24 102	Firmenportrait / Seat-Autopark Hackerott, Hannover	CC 17 14
Toyota / Teilestrategie	KL 20 32	Interview mit Hermann Malso	CC 17 4
Typ-Klassifizierung / AZT-Crashtest für den neuen Golf V	KL 23-24 84	Kfz-Finanzierung / Gute Zusammenarbeit mit dem Kfz-Handel	CC 17 6
Unfallgeschäft / Reparaturklausel	KL 20 8	Marketing / Kundenbindung	CC 17 15
Unfallgeschäft / Reparaturklausel	KL 23-24 22	Markt / CC-Bank baut Marktführerschaft weiter aus	CC 17 3
Unfallgeschäft / Versicherungsagentur im Autohaus schafft Profit	KL 23-24 100	Online / autoborse.de	CC 17 11
Unfallreparatur / Karosseriebauer brauchen Diagnose-Systeme	KL 5 59	Versicherung / Kosyfa-Software	CC 17 10
van Wezel / Interview mit GF Jürgen Rabsilber	KL 20 20	<b>SERVICE 2003</b>	
VOC-Poitik / Umstellung in Deutschland läuft zäh	KL 11 14	Beruf / Qualifizierung des Serviceberaters durch GVO notwendig	S 9 28
VOC-Richtlinie / Umstellung auf Wasser-Basislack	KL 5 30	Branche / Service im Wandel	S 9 3
VOC-Umstellung / Nächster Stichtag im Oktober 2004	KL 23-24 64	DMS / Vernetzung der Werkstatt	S 9 42
VOC-Umstellung / Umfrage Lackhersteller	KL 11 8	EDV / Überblick für EDV-Neuanschaffung im Autohaus	S 9 12
VW / Einführung neuer Aquaplus-Lacke	KL 11 30	Internet / Werkstattkatalog auf www.autoservicepraxis.de	S 9 6
VW-Konzern / Teilestrategie	KL 20 24	Internet / www.autoservicepraxis.de	S 9 10
Wasserlack / Zwei Praxis-Beispiele für frühzeitige Umstellung	KL 11 28	OBD-Technologie / Mehr Einblick in Motorenräume	S 9 82
Webasto / Concept Car auf der IAA vorgestellt	KL 23-24 76	Ölanbieter / Motorölnormen WIV und EcoService-Flex	S 9 46
Werkstoffe / innovativer Material-Mix für die Karosserie	KL 5 24	Service / Die richtige Werkstattausrüstung	S 9 78
Wettbewerb / Dellenmeisterschaft 2003	KL 5 74	Service / Pro und Kontra Dialogannahme	S 9 34
Wieländer + Schill / Spezialwerkzeuge für die Instandsetzung	KL 5 44	Service / Reparatur und Prüfung von Pkw-Baugruppen und -Systemen	S 9 72
Wolf Stahlbau / Interview mit GF Alois Dobler	KL 5 20	Service / systematische Dialog-Annahme kann Umsatz steigern	S 9 32
Wolf-Stahlbau / Interview mit Alois Dobler	KL 20 44	Service / Unterschiedliche Servicekonzepte der Hersteller und Importeure	S 9 22
Workshop / Hagelschäden-Workshop der SSH in	KL 11 45	Statistik / Durchschnittliches Fahrzeugalter	S 9 64
<b>HONDA</b>		Teilemarkt / GVO setzt neue Maßstäbe bei der Teilebeschaffung	S 9 36
Ausblick / Aufstellung als Premium-Marke	HOND 23-24 6	Vertrag / Tipps für den Abschluß eines Servicevertrags	S 9 18
Equipment / Honda bietet mehr als Bikes und Automobile	HOND 23-24 21	Werkstattauslastung / Wachstumsbereich Klima und Diesel	S 9 68
Händlernetzstruktur / Honda schafft Anreize für Profis	HOND 5 10		
Händlerstimmen zu Marke, Netz und Cross-Selling	HOND 23-24 16		
Interview mit Hideo Tanaka und Elmar Paltian	HOND 23-24 4		
Interview mit Hiroshi Kobayashi	HOND 5 4		
Konzern / Interview mit Hiroshi Kobayashi	HOND 5 4		
Modellpalette / neue Modelle für mehr Wachstum	HOND 5 6		